ELETTRICITA' Poche informazioni sulle offerte alternative e difetti strutturali, dice lo studio dei consulenti di Convergence

Si può scegliere, per modo di dire

In realtà la convenienza a cambiare il fornitore storico è modesta. E infatti solo il 15% dei grandi clienti lo fa

È una liberalizzazione a metà quella del mercato italiano dell'energia. Non solo per i magri risultati sul fronte dei prezzi, che rimangono i più alti dell'Ue. Ma anche perché gli utenti — dalle grandi industrie ai titolari di partite Iva (e dal 2007 saranno «libere» anche le famiglie) — stentano ad esercitare il diritto di cambiare fornitore, la principale arma per far sentire ai produttori la pressione della concorrenza. In parte per carenza di informazione semplice e comparabile, come sottolinea la società di consulenza internazionale «Convergence». In parte, secondo il quarto rapporto Ue sui mercati interni dell'energia (pubblicato nei primi giorni di gennaio), per deficienza strutturale del mercato nazionale.

È curioso che lo scorso novembre il governo di Tony Blair abbia lanciato la campagna «Energy smart», «Energia furba», per invitare i sudditi britannici a confrontare le bollette e approfittare della concorrenza. Perché se in Europa c'è un «campione» della liberalizzazione, questo è proprio il Regno Unito. Più del 50% degli utenti industriali, commerciali e domestici ha cambiato fornitore elettrico dal '99. E anche per il gas le quote britanniche di «switching» sono state superiori al 50% e al 47%, rispettivamente per i grandi e per i piccoli utenti. È nel paragone con il Regno Unito che la liberalizzazione italiana mostra la sua dimensione angusta. Da noi, dice l'Ue, solo il 15% dei grandi utenti industriali ha cambiato fornitore di energia elettrica negli ultimi cinque anni, e una quota tra il 30 e il 35% quello del gas.

A mancare, a tutt'oggi, sono le cifre ufficiali relative alla «rivoluzione» partita lo scorso luglio, quando il mercato libero dell'energia elettrica è cresciuto di circa 7 milioni di potenziali clienti. Ovvero del popolo delle partite Iva, dei ristoranti, degli alberghi, delle palestre, dei grandi professionisti, degli artigiani, tutti soggetti che da poco più di sei mesi hanno la possibilità di scrollarsi di dosso i fornitori di sempre, dall'Enel alle municipalizzate.

Ma solo in teoria. Chi decide di passare al mercato libero non cambia quasi mai anche il fornitore, accontentandosi di un nuovo contratto e di migliorare, anche di poco, le condizioni. In ogni caso i segnali di associazioni imprenditoriali rappresentative di piccoli utenti, come Confartigianato e Confcommercio, non sono incoraggianti. Per la prima l'incremento degli associati nei propri consorzi di acquisto sarebbe stato, negli ultimi mesi, del 20% circa, ma pochi avrebbero deciso di «tradire» il fornitore storico. In sei mesi circa 1.500 imprese del pianeta Confcommercio, dal consumo medio di 70 mila chilowattora l'anno, avrebbero disdettato i contratti con i distributori locali. Pochine se si considera che gli associati sono 780 mila.

Il motivo di un entusiasmo così contenuto? Quasi sempre la scarsa convenienza economica del mercato libero. Secondo alcuni calcoli un ristorante che consuma tra i 60 e 65 mila chilowattora l'anno e spende circa 4.600 euro risparmierebbe tra i 150 e i 250 euro, ovvero 12,5-20 euro al mese. Le offerte commerciali dei produttori, stimano da «Convergence», non vanno spesso molto al di là di sconti intorno al 5% rispetto alle tariffe del mercato vincolato. E allora, paradossalmente, a conquistare posizioni sul mercato libero tornano ad essere i vecchi monopolisti, i cosiddetti *incumbent*. Con l'Enel Energia, attiva dall'estate del 2003, l'ente elettrico è partito alla carica e acquisisce ogni giorno — sostiene — «decine e decine» di nuovi clienti.

Con l'aggressiva campagna di Enel Gas punta da tempo a riequilibrare la possibile perdita di clienti nel settore elettrico. E l'obiettivo finale è la convergenza dell'offerta, la cosiddetta «dual fuel offer» di elettricità e gas insieme. Una linea strategica che anche l'ex monopolista Edf sta seguendo in Francia, con la creazione di una filiale rivolta al segmento «professionale», Edf Pro. Ed è in questo modo che nel 2003 British Gas ha riconquistato quasi i tre quarti dei clienti «perduti» con la liberalizzazione.

Ma a fare la differenza vera tra una liberalizzazione riuscita e una zoppicante, alla fine, dovrebbero pur sempre essere i prezzi. Che in Italia dipendono invece dalla struttura particolarmente rigida del sistema energetico, dal peso ancora rilevante degli «incumbent» Eni e Enel e dall'inadeguatezza dei nuovi arrivati. Di fatto su questo fronte il mercato libero non ha prodotto effetti: l'energia italiana è sempre la più cara d'Europa. Lo scorso luglio, secondo i dati del rapporto Ue, un «piccolo» cliente pagava l'elettricità tra i 120 e i 130 euro per megawattora, contro i 100 circa della media dell'Europa a 15 e gli 80 del Regno Unito. Per una «grande» impresa si andava in Italia intorno ai 70-80 euro a megawattora contro i 55-60 dell'Europa e i 45-50 di un'azienda britannica. Nelle Borse dei diversi Paesi l'Europa pagava il megawattora tra i 30 e 35 euro, in Italia si era tra i 57 e i 66 euro. Il tutto senza scomodare la cronaca recente: due settimane fa alla Borsa elettrica (dove l'Enel fa la parte del leone), il prezzo non è mai sceso sotto gli 87 euro. Che sia generoso parlare anche di «liberalizzazione a metà»?

Stefano Agnoli

IL MONOPOLISTA E IL CLIENTE Accanto, nella foto grande, il numero uno dell'Enel Paolo Scaroni. A sinistra, in piccolo, Giovanni Fasola, titolare di un biscottificio, passato alla concorrenza

«Risparmierò 600 euro all'anno»

La prima bolletta da utente «libero» la riceverà a fine gennaio. Ma ha già fatto i calcoli e il passaggio gli farà risparmiare 600 euro l'anno. Giovanni Fasola ha 65 anni e la sua famiglia manda avanti da 150 anni il Biscottificio Camporelli. Fa i «biscotti di Novara», i progenitori dei paveesini, e quest'anno i suoi prodotti sono sbarcati anche sugli scaffali di Harrod's, a Londra, come esempio di produzione alimentare italiana. È in Confartigianato, fattura 1,2 milioni di euro l'anno e spende di energia — l'azienda ha un forno elettrico che deve stare sui 280 gradi costanti — 1.600-1.700 euro al mese per 11 mesi l'anno.

Ma non sono un po' pochi 600 euro di risparmio?

«Visto che a me affidarmi al Consorzio di acquisto degli artigiani non è costato nulla perché non avrei dovuto farlo? Forse sono pochi, ma in un periodo poco brillante come questo guardiamo anche ai centesimi sul cartone d'imballaggio e sulla benzina, quindi sono bene accetti. Anche se si potrebbe fare di più».

Come e quando ha saputo di poter sfruttare l'opportunità offerta dalla liberalizzazione?

«Da amici che possiedono aziende più grosse e che avevano già fatto il passo. Lo sapevo prima di luglio grazie ai miei colleghi della Confartigianato, ma non potevo rientrarci prima perché i miei consumi sono di 80 mila chilowatt l'anno».

È stata una decisione immediata?

«Certo. Perché non è come scegliere uova o farina di migliore o peggiore qualità. Un chilowatt è un chilowatt e quello che conta è quanto costa».

Ha ricevuto offerte o proposte da qualche produttore di energia, l'Enel o altri?

«No».

Ma non pensa di essere svantaggiato rispetto ai concorrenti esteri che pagano meno l'elettricità?

«Il biscottaio italiano sa che il suo concorrente francese ha un costo di energia inferiore del 40%, e non è uno scherzo. Forse sono cose più grandi di me, ma credo che come nazione siamo rimasti indietro e la pagheremo».

S. Agn.